

## ВЛИЯНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНОВЛЕНИЯ СТУДЕНТОК– ПЕРЕВОДЧИКОВ НА ВОСПРИЯТИЕ МИРА

**Сахно П.И.,**

*практичный психолог-консультант СумГУ*

*Современному человеку необходимо знать НЛП, чтобы развивать свой потенциал в достижении успехов, создать порядок из хаоса. Порядок, который может развиваться в гармонии с потребностями человека. Некоторые люди добиваются в жизни гораздо больших успехов, чем остальные: у кого-то жена красавица, кто-то покоряет сердца тысяч людей, кто-то зарабатывает миллионы. Но не все знают, что мы есть отражением наших мыслей, именно они формируют поведение, мировоззрение, речь. Большинство просто воспринимает это как само собой разумеющееся и неподвластно пониманию, тем более контролю. Но мастера НЛП утверждают, что: Нейролингвистическое программирование предоставляет множество инструментов для познания своего внутреннего «Я», которые уже проверены и применяются на практике. Если у человека есть цель быть успешным, тогда он должен знать и использовать НЛП. И станет не «выбранным», а «выбирающим» и истинным строителем своей судьбы, своего счастья.*

Люди общаются всю жизнь. Те, которые могут общаться лучше других, обычно более успешны, достигают большего. Это не означает, что они знают какие-то тайные науки, или их специально тренировали для разведки. Следует понять, что под словом общаться не подразумевается «говорить». Общение намного шире. И если говорить о цифрах, то слова, содержание составляют всего лишь 1/6 часть общего объема коммуникации. А все то, что называют невербаликой: жесты, улыбки, тон голоса, наклон головы составляют 5/6.

В процессе наблюдения за успешными коммуникаторами, выяснилось, что у них существует одна общая стратегия, последовательность шагов. Если рассматривать кратко, то эта стратегия выглядит так:

1) Калибровка. Это выявление внешних признаков состояния человека, очень тонких. Изменение состояния может проявляться в небольшом наклоне головы или подрагивание век, употреблении определенных слов или в переводе разговора на определенную тему.

2) Подстройка. Необходимо максимально войти в мир другого человека, стать похожим на него, попасть в его состояние. Если хорошо подстроиться, то собеседник начинает испытывать очень высокий уровень доверия, и общение становится более близким.

3) Ведение. Изменяя свое собственное состояние можно вести за собой собеседника. Но для того, чтобы пользоваться этой стратегией, нужны определенные навыки: умение замечать состояние другого человека, подстраиваться, управлять собственным состоянием, хорошо владеть голосом.

Существуют и некоторые специфические приемы: какие задавать вопросы, чтобы выяснить, что думает человек, какую фразу сказать, чтобы он изменил мнение. Как коснуться его рукой, чтобы вызвать нужное состояние. Искусство определять внутреннюю цель человека, его намерение. Но прежде всего, нам необходимо узнать внутренний мир собеседника, его мысли, переживания, настроение, отношение к окружающей среде и т.д. Методы определения выше сказанных нюансов и есть целью этого исследования.

*Нейролингвистическое программирование (НЛП) возникло в середине 70-х годов. «Нейро» подразумевает использование знаний о работе мозга для понимания поведения человека. «Лингвистическое» - использование языка для обучения, побуждения к чему-либо, выражения идей, построения целей и оценки результатов, относящихся к конкретным задачам или ситуациям. «Программирование» - это закрепление определенного опыта поведения для получения положительного результата. В его основе лежит то, что обычно называют «моделированием» исследование мыслительных и поведенческих процессов, которые позволяют нам делать то, что мы делаем.*

*НЛП строит модели мастерства во всех областях человеческой деятельности: в здоровье, спорте, общении, обучении и учебе, бизнесе и управлении, чтобы сделать эти умения доступными другим людям. НЛП – это искусство и наука о личном мастерстве.*

*Искусство, потому что каждый вносит свою уникальную индивидуальность и стиль в то, что он делает. Наука, потому что существует метод и процесс обнаружения паттернов, используемых выдающимися личностями в любой области для достижения выдающихся результатов.*

*Область применения НЛП включает в себя психотерапию, педагогику, медицину, бизнес, маркетинг, рекламу, управленческий и политический консалтинг. В то же время НЛП является одной из наиболее сложных систем психотехнологий, усвоение которой требует весьма значительных усилий.*

НЛП имеет дело со структурой субъективного опыта человека: как мы организуем то, что видим, слышим и ощущаем, и как мы редактируем и фильтруем с помощью органов чувств то, что получаем из внешнего мира. То, каким образом человек усваивает новые знания, зависит от ощущений, которые поставляют информацию в мозг. Большинство людей склонны пользоваться одним из видов ощущений больше, чем остальными. Некоторые лучше всего воспринимают информацию на слух. Другие лучше всего запоминают, читая или глядя на изображения, пользуясь зрительным восприятием. Есть и такие, которым, чтобы учиться, надо выполнять любое действие, что-то делать, например, записывать. Это двигательное или кинестетическое восприятие.

Из исследований известно, что каждый человек имеет свой способ восприятия мира. Всего их три основных - визуальный (В), аудиальный (А), кинестетический (К); и один, который может появиться в процессе развития человека и стать его основным – дискретный (Д). С помощью данного канала познают мир лишь люди, которые достигли определённого возраста, детей с данным каналом восприятия практически не существует. В мире больше всего людей визуалов. Кинестетики занимают среднее звено. А наименьшее количество аудиалов. Это можно узнать по таким признакам:

Взгляд вверх и влево (со стороны наблюдателя) визуальное конструирование. Это визуальные образы или картины, которые создаются индивидом.

Взгляд вверх и направо: визуальные воспоминания (идентичные образы). Это хранимые визуальные образы или картины прошлых событий, а также других ранее испытанных визуальных раздражителей. Они включают сновидения и конструированные образы, которые уже были испытаны.

Взгляд горизонтально и влево: аудиальное конструирование (конструированная речь). Этот паттерн обычно связан с процессом создания разговорного языка. В этом положении человек «вкладывает мысли в слова», определяя то, что он хочет сказать дальше.

Взгляд горизонтально и направо: аудиальные воспоминания (запомнившийся звук). Он включает в себя «алфавитную мелодику», буквы, звуки рекламы, номера телефонов.

Взгляд вниз и влево: кинестетика (чувства). В этом положении глаз человек получает доступ к возникающим эмоциям, чувствам и к хранимым кинестетическим воспоминаниям. Вспомните позу, которую часто можно наблюдать у человека в депрессии: голова вниз, плечи опущены, тело совершенно поникшее. Такой человек буквально ушел «в ощущения».

Взгляд вниз и направо: внутренняя речь. Связан с серьезными размышлениями, этот процесс сопровождается словами и звуками внутреннего происхождения.

Для визуального типа характерны такие особенности как чистый голос, без придыхания. Говорят громко, а не интонационно, акцентируют смысл. Стремятся держаться ровно. Линия зора при контакте должна быть не ниже линии зора собеседника, всегда им нужен контакт глазами. Во время разговора жесты выше груди, а когда слушают, то замирают. Зона контакта у визуалов весьма высока – держат дистанцию, когда пересекаешь их зону, то они последовательно расширяют зрачки, поднимают брови, отодвигают голову, отодвигают плечи, отходят.

Аудиальный тип характерен тем, что при взаимодействии больше обращает внимание на тембр, громкость и прочие аудиальные субмодальности, «показывает голосом», хорошо копирует голоса и интонации. В контакте глазами при разговоре аудиалы не нуждаются, глаза прикрыты. Держат руки в карманах, редко – «скупые» жесты у груди, прикрывают ладонью глаза, трогают ухо, бормочут. Из мимики выразителен только низ лица (рот), а так

он анемичен. Движения у них ритмичны, голова наклонена, опирается на руку. Они могут рассказывать одну историю много раз одинаково теми же словами.

Кинестетики воспринимают мир телом. Дыхание – брюшное, медленное и глубокое. Голос у них низкого тембра, медленного темпа, речь тихая, проникновенная, весовая. Садятся обычно поближе, прикасаются, любят «прихватывать» за пуговицу, локоть, прохаживаться. Потирают руки, поглаживают. Линия зора – ниже или на уровне зора собеседника, контакт глазами с собеседником для них не обязателен, а часто мешает: отвлекает от собственных телесных ощущений.

Привычные способы мышления оставляют свой отпечаток на теле. Эти характерные позы, жесты и паттерны дыхания становятся привычными для человека, который думает преимущественно одним способом. Разговор между человеком, думающим визуально, и человеком, мыслящим ощущениями, может стать серьезным испытанием для обеих сторон. Визуально мыслящий будет нетерпеливо перебирать ногами, в то время как кинестетический собеседник буквально «не сможет увидеть», почему тот вынужден идти так быстро.

На базе СумГУ было проведено исследование, в котором приняли участие студентки – специальности «Перевод». Количество участников составило 96 человек. Для исследования был использован тест. Он состоит из 16 вопросов, по которым и определялась репрезентативная система, которую человек использует для познания мира. Преимущественное большинство ответов говорит о доминировании одной системы над другими. В этом исследовании определялся предпочтительный способ восприятия мира (репрезентативная система) у студенток - переводчиков; с целью использования полученной информации для построения более успешного общения. Мы выявили, что большинство студенток являются визуалами (50%). На втором месте студентки с аудиальной системой (29%) восприятия мира, кинестетическая система (21%).

Из полученных соотношений можно сделать вывод, что аудиальная система восприятия преобладает над кинестетической, что оказалось очень неожиданным и интересным результатом. Казалось бы, нонсенс, по сравнению с результатами которые описаны в учебниках или представлены на сайтах интернета теория говорит другое, и людей с такой системой восприятия мира должно быть наименьшее количество, а мы получили, что они преобладают над кинестетическим способом восприятия мира. Но тестирование было нацелено на аудиторию, в которой учатся переводчики, потому что они очень много времени в учёбе уделяют аудированию, заучиванию слов, их правильному произношению, что в свою очередь способствует развитию аудиальной системы восприятия.

Таким образом, в результате исследования мы доказали справедливость существования данных теорий и актуальность их изучения. Подтвердили, что обобщения нужно делать исходя не из общих соображений, а из конкретной ситуации, характерной для образа жизни человека. Для каждого человека, группы людей, нужно находить свой подход, если хотите быть понятым правильно. Изучение и понимание репрезентативных систем это лишь первый шаг для ведения успешной коммуникации.